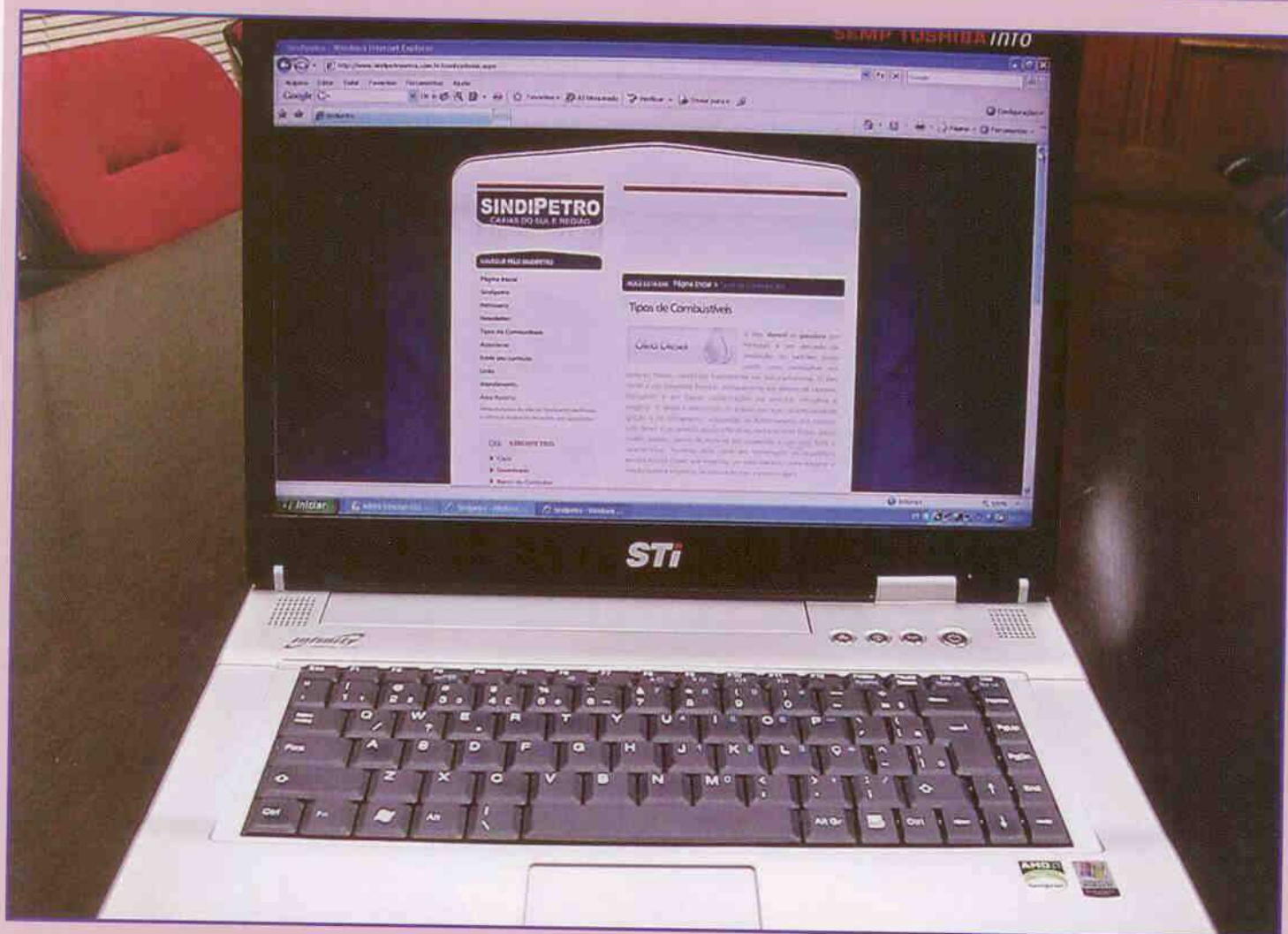


Petro Serra

SINDIPETRO
CAXIAS DO SUL E REGIÃO

Abril - 2008

Ano X - Nº 66



Posto Virtual é a nova ferramenta do revendedor

Página 3

Estudo

**Distanciamento
está na Câmara**

Página 4

Fisco

**Nota Eletrônica
contra a sonegação**

Página 6

Adição

**Diesel terá 3% de
biodiesel em julho**

Página 8

Expediente

PetroSerra é um informativo do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo, de Empresas de Garagem, Estacionamento e da Limpeza e Conservação de Veículos de Caxias do Sul.

BASE TERRITORIAL

(49 municípios):

André da Rocha, Antônio Prado, Barão, Bento Gonçalves, Bom Jesus, Cambará do Sul, Campestre da Serra, Canela, Carlos Barbosa, Capão Bonito do Sul, Caseiros, Coronel Pilar, Cotiporã, Esmeralda, Fagundes Varela, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Gramado, Guabiju, Ibiraiaras, Ipê, Jaquirana, Lagoa Vermelha, Linha Nova, Monte Alegre dos Campos, Monte Belo do Sul, Muitos Capões, Nova Araçá, Nova Bassano, Nova Pádua, Nova Petrópolis, Nova Prata, Nova Roma do Sul, Parai, Picada Café, Pinhal da Serra, Pinto Bandeira, Protásio Alves, Santa Teresa, São Francisco de Paula, São Jorge, São José dos Ausentes, São Marcos, Vacaria, Vale Real, Veranópolis, Vila Flores e Vista Alegre do Prata.

SEDE:

junto à CIC, na Rua Ítalo Victor Bersani, 1.134, bairro Jardim América, Caxias do Sul (RS)
 CEP 95050-520
 Fone: (54) 3222.0888
 Fax: (54) 3222.2284
 e-mail:
 sindipetrocx@terra.com.br

DIRETORIA

Ademir Antonio Onzi

Primeiro Vice-Presidente:

Lori Luiz Furlan

Segundo Vice-Presidente:

Maria Ivanice Tonolli

Terceiro Vice-Presidente:

Celso Luiz Guerra

Suplentes:

Evaristo Antonio Andreazza
 Nilton Haas
 Cassiano Baldissera
 Evandro Paulo Pezzi

CONSELHO FISCAL

Efetivos:
 Deunir Luis Argenta
 Moacyr Antonio Bressan
 Altair Casagrande

Suplentes:

Rubens Pandolfo
 Nodimar Viezer
 Marcos Egidio Benvenuti

Delegados Representantes:

Ademir Antonio Onzi
 Lori Luiz Furlan

Edição e textos:

André Paulo Costamilan
 Mtb 9658

Diagramação:

Márcia Dorigatti
 Mtb 11504

Editorial

Tecnologia segmentada

Edson Costa



A área da tecnologia busca intensamente suprir a demanda de novas ferramentas para qualificar e facilitar a vida e o trabalho do ser humano. Diariamente surgem inovações, muitas delas, só imaginadas em filmes de ficção. A evolução dos computadores é um bom exem-

plo dessa revolução. Os primeiros surgiram gigantesco. Depois se tornaram menores, podendo ser instalados facilmente em casa ou na empresa. Em seguida foram transformados em equipamentos portáteis - laptops ou palmtops. Os celulares também seguiram o mesmo caminho. Nesse processo a internet também surge para auxiliar ainda mais o homem.

Essas tecnologias começaram a ser segmentadas, voltadas a fins específicos. No nosso setor foram criados programas de gerenciamento de postos (que possibilitam controlar estoques, venda de combustíveis nas bombas e outras facilidades), otimizando e qualificando o serviço. Agora para combater a ilegalidade e as fraudes, está prestes a ser implementado o sistema de Nota Fiscal Eletrônica. A medida trará

mais igualdade na concorrência cada dia mais acirrada. Com certeza, ela proporcionará benefícios aos empresários honestos, à população e ao governo, que arrecadará mais. Não deixando o dinheiro de impostos na mão de criminosos.

Ainda mais próximo de nossa realidade, está o site denominado de Posto Virtual. Idealizado pelo Sindipetro, ele tem o objetivo de profissionalizar os revendedores que, em muitos casos, aprenderam a administrar a empresa conforme padrões familiares, com meios arcaicos, sem técnicas contábeis. Pelo site, o proprietário do posto pode simular operações financeiras, tendo a real noção de lucro ou de prejuízo em determinado período. A ferramenta possibilita saber como estão as finanças da empresa, favorecendo novos investimentos ou retrações, de acordo com o resultado obtido. Enfim, tenham todos um bom uso dessa nova tecnologia criada especificamente para o nosso segmento.

Ademir Antonio Onzi
 Presidente do Sindipetro

Conte sua história

Seu posto foi um dos primeiros da cidade ou da região? Você adotou ações que beneficiam o meio ambiente? Nós queremos conhecer e contar a sua história. Revendedor, mande um e-mail com nome e telefone para sindi-

petrocxs@terra.com.br.

Se preferir, ligue para (54) 3222.0888. Nós entraremos em contato com você para divulgarmos a sua trajetória no setor de combustíveis. Contamos com a sua participação.

Posto virtual agora é real

A crescente concorrência muitas vezes induz os comerciantes a erros administrativos. Sem analisar custos, o empresário ingressa numa guerra de preços que, no médio prazo, pode levá-lo à falência. Para não deixar os revendedores de combustíveis caírem nessa cilada, o Sindipetro lançou um site, denominado de Posto Virtual.

Nele, o associado terá à disposição uma ferramenta importante para gerenciar melhor o seu negócio. O sindicato elaborou uma planilha, idealizada exclusivamente para o setor, na qual o usuário coloca as despesas e receitas do posto. Depois de municiado de todas essas informações, o programa apresenta um resultado da rentabilidade daquele período. Com isso, o revendedor poderá fazer



Página terá informações detalhadas para os revendedores

análises precisas sobre promoções desenvolvidas, além de ter "na ponta do lápis" quanto terá de verba para reinvestir no empreendimento.

O Posto Virtual terá também um espaço para a inserção de currículos, que servirão de banco de dados para os revendedores. Os associados do Sindipetro terão condições de acessar essa

área restrita para avaliar e contratar mão-de-obra.

Conforme o presidente do Sindipetro, Ademir Onzi, a criação do site também faz parte do processo de profissionalização do setor.

"Essa é uma das bandeiras da nossa gestão. Ele, com certeza, será muito útil no dia-a-dia dos nossos associados", comenta Onzi.

Para Paulo Tonolli, diretor de Marketing da entidade, a página do Sindipetro contará com notícias atualizadas do segmento e as últimas edições do informativo PetroSerra, além de outros subsídios voltados à categoria.

"Será um espaço bem interativo. Esperamos que os associados se beneficiem dessa nova ferramenta", destaca Tonolli.

Caminho sem volta

A profissionalização do setor de combustíveis tornou-se um caminho sem volta. Quem não buscar especialização, pode ficar à margem da competitividade. Para qualificar os empresários da região, o Sindipetro trouxe a Caxias do Sul o professor Luiz Carlos Monteiro para ministrar um curso sobre técnicas e conceitos de finanças em postos de serviços. Cerca de 70 revendedores participaram das atividades, que foram realizadas na Câmara de Indústria, Comércio e Serviços (CIC) local.

O professor abordou assuntos como liquidez X rentabilidade, práticas operacionais e organização de compras e de estoques, entre outros. Além disso, o especialista auxiliou os revendedores a analisarem condições de vendas, efeitos de promoções e projeções do capital de giro.

O presidente do Sindipetro, Ademir Antonio Onzi, destaca a importância desse tipo de iniciativa promovida pela instituição: "Muitas empresas do setor são familiares. As pessoas se ha-



bituaram a trabalhar de uma forma, que muitas vezes, não é a mais correta. Por isso, optamos por oferecer um curso voltado às finanças". Conforme Onzi, a adesão foi grande.

"Em breve os revendedores sentirão os benefícios dessa especialização", afirma o presidente. Os associados realizaram o curso sem custo. Os não-associados fizeram um investimento de R\$ 250.

Demora na redução do preço pode dar multa

Agência Câmara*

As distribuidoras podem ser punidas com pesadas multas caso demorem para repassar as reduções de preços aos revendedores de combustíveis. A proposta, apresentada pelo deputado Carlos Alberto Canuto (PMDB-AL), tramita na Câmara dos Deputados. Caso seja aprovada, quem descumprir-la terá de desembolsar entre R\$ 100 mil a R\$ 5 milhões.

A multa será aplicada, de acordo com a proposta, ao empresário que "deixar de repassar para os consumidores finais, no mínimo intervalo de tempo, as reduções de preços nos produtores e demais agentes da cadeia econômica da indústria de combustíveis".

Canuto (foto acima) argumenta que, entre os meses de abril e maio de 2007, o preço do álcool hidratado no produtor caiu 26,6% (de R\$ 0,94 para R\$ 0,69). No entanto, o preço médio ao consumidor permaneceu o mesmo (R\$ 1,50) até junho, quando foi registrada uma queda de apenas 10%.



Agência Câmara

Canuto observa que, enquanto o repasse do aumento para os consumidores ocorre quase de imediato, a redução de preço é muito lenta. "Muitas distribuidoras, para aumentarem seus lucros inescrupulosamente, repassam de imediato o aumento de preços nos produtores e demoram a repassar a redução", protesta.

Conforme o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo (Sindipetro) de Caxias do Sul e Região, Ademir Antonio Onzi, a medida chega em boa hora. "O consumidor será diretamente beneficiado e o revendedor não será mais apontado como culpado por não reduzir imediatamente os preços nas bombas", argumenta Onzi.

O projeto de lei tramita em caráter conclusivo e será examinado pelas comissões de Defesa do Consumidor, de Minas e Energia, e de Constituição e Justiça e de Cidadania.

* Com reportagem Sindipetro

Sindicato elabora estudo

A Câmara de Vereadores de Caxias solicitou ao Sindipetro uma parecer sobre um projeto de lei que visa reduzir o distanciamento entre os postos de combustíveis na cidade de 400 metros para 200 metros.

O sindicato elaborou um documento, já entregue à comissão responsável pela análise, mostrando possíveis prejuízos à população caso a ideia seja aprovada.

Conforme a exposição de motivos dos vereadores autores da proposta, com a diminuição da distância novos empreendimentos seriam instalados. De acordo com o estudo, a liberação poderia acarretar problemas ambientais, de adulteração de combustíveis e de concentração de postos na área central. Em Bento Gonçalves, os vereadores seguiram um caminho inverso ao dos colegas caxienses, aumentando o espaçamento de 1 mil metros para 1,4 mil metros.

Qualidade e preços que garantem o desempenho dos seus negócios.

LATINA
NOSSA ENERGIA É VOCÊ

Rede de postos em todo o sul do país

• **Matriz Esteio/RS**
(51) 3458.5200

• **Ijuí/RS**
(55) 3333.8250

• **Araucária/PR**
(41) 3643.8080

• **Itajaí/SC**
(47) 3349.5352

• **Rio Grande/RS**
(53) 3234.1412



Um sucesso de Festa da Uva

A 27ª Festa Nacional da Uva encerrou quebrando recordes de público e de arrecadação. Somente no último domingo de festa passaram pelos pavilhões mais de 67 mil pessoas. Houve um acréscimo de 38,5% no número de visitantes comparativamente com a edição passada. No total, o evento contou com a participação de mais de 950 mil pessoas.

A Comissão Comunitária comemorou um aumento no faturamento na bilheteria: 59% a mais do que em 2006. Vários fatores contribuíram para esse sucesso. A decoração nas ruas da cidade e no parque de eventos proporcionou um clima festivo em Caxias do Sul. Para melhor informar e acolher essa legião de



Luiz Chaves, divulgação

Evento bateu recorde de público no último domingo

visitantes, a Secretaria do Turismo promoveu um curso e palestras para quase 3 mil pessoas de diversos setores.

Frentistas de postos de combustíveis, taxistas, policiais militares, agentes de turismo e servidores municipais participaram dessas atividades. De

acordo com o titular da Secretaria do Turismo, Daniel Guerra, a participação desses voluntários foi muito importante no sucesso da 27ª edição da festa.

“Eles se tornaram os divulgadores, promotores e acolhedores dos visitantes de Caxias do Sul. Foi uma grande satisfação ter o Sindipetro e os frentistas como participantes desse processo, se aliando a um exército de outros voluntários”,

afirmou Guerra.

O curso voltado aos funcionários de postos foi realizado na sede do Sindipetro. Na ocasião, o professor Daltro Lanner Monteiro, que realizou a palestra, apresentou aos cerca de 30 participantes os roteiros turísticos rurais e urbanos do município.



Onde fica o tanque?

Quando entramos em um posto de combustíveis pensamos logo: de que lado fica a tampa do tanque de abastecimento do veículo? Para muitos, todos os automóveis possuem ela no mesmo lugar. Errado. A dúvida pode ser esclarecida olhando para o painel do veículo, que possui

uma indicação muito discreta. O desenho de uma pequena bomba com uma mangueira revela o enigma. Se ela estiver voltada para o lado esquerdo, a tampa se encontra ao lado do motorista. E se ela estiver virada para o lugar oposto, o ponto de abastecimento fica no lado do caroneiro.

Consultoria Ambiental para Postos de Combustíveis

- Licenciamento Ambiental / FEPAM, Poços de Monitoramento, Projetos Paisagísticos;
- Avaliação e Remediação Ambiental de Solos e Águas Contaminadas.

Licenciamento / Consultoria
Mineração, Aterros Sanitários, Indústrias,
Georreferenciamento.



Nota eletrônica a partir de abril

A partir do dia 1º de abril todas as distribuidoras só poderão fornecer combustível aos postos com emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e). Conforme legislação vigente, todo revendedor só terá permissão de adquirir o produto de companhias registradas na Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).

De acordo com a nova medida, os empresários só devem receber combustíveis tendo como comprovante fiscal a NF-e. Qualquer outro documento emitido será tratado como sonegação pelos fiscalizadores.

A NF-e é um registro de circulação de mercadorias e serviços equivalente às notas fiscais de



Emissão de cupons nos postos se mantém inalterada

papel. A diferença é que é virtual. Ou seja, é digital, emitido e armazenado eletronicamente. O novo documento vai substituir as notas modelo 1 e modelo 1 A, e seguirá um único padrão em todos os estados.

Além do setor de combustíveis, o segmento de cigarros também terá de adotar as medidas. O convênio estabelecendo a obrigatoriedade foi assinado em julho do ano passado.

A Secretaria da Fazenda, explica que a iniciativa é uma reivindicação dos próprios setores. A Receita Estadual acredita que a adoção da NF-e trará vantagens ao fisco e ao contribuinte.

Em setembro, a obrigatoriedade vai abranger os segmentos automotivo, de bebidas alcoólicas e refrigerantes, remédios, cimento, frigorífico, aços semi-acabados e laminados e fornecedores de energia.

Procon e Comitê juntos

Dois aliados no combate e na defesa dos direitos do consumidor renovaram parceria. A Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor (Procon) de Caxias do Sul e o Comitê Sul-Brasileiro de Qualidade dos Combustíveis firmaram convênio de repasse de informações. A intenção é estreitar o relacionamento e qualificar o intercâmbio, mediante pesquisa,

consultorias e operações de fiscalização.

As duas entidades solicitaram ao Sindipetro que servisse de testemunha da assinatura do documento de cooperação, firmado no início deste ano. Na solenidade, Andréia Boamar representou o Comitê, Dagoberito Machado dos Santos, o Procon, e Ademir Onzi, o Sindipetro.

Semana do Consumidor

O Procon realizou uma série de atividades em comemoração à Semana do Consumidor, que ocorreu de 10 a 15 de março. O órgão trabalhou temas como a educação, informação e prevenção envolvendo o consumidor.

Dentre as ações, o Procon realizou seminários, palestras e elaborou duas revistas para informar e esclarecer dúvidas da população. A Semana do Consumidor contou com o apoio do Sindipetro.

Aumente a agilidade e a rentabilidade do seu Posto de combustível.

O SAC/PDV é um Sistema de Gerenciamento de Rede de Postos de Serviços integrado ao ERP CIGAM (Sistema de Gestão Empresarial), que possibilita a completa Gestão de Rede de Postos.

Com o SAC/PDV e o ERP CIGAM você monitora, integra, controla e atualiza todo o banco de informações de sua rede, de forma rápida, centralizada e segura. Retaguarda única administrando pista, loja e centro técnico de forma integrada. Composto pelos módulos: Gestão de Postos, Faturamento, Gestão Financeira, Compras, Contabilidade, Fiscal, Patrimônio, Estoque, Planejamento de Materiais, Custo Estrutural, Estratégia de Preços e Gestão de Resultados.

Abasteça seu posto de informações

PRODALY
www.prodaly.com.br

REDE
CIGAM

Fone 54 3268 4345

Rua Tiradentes, 411 - Conj. 109
Centro - Farroupilha - RS
comercial@prodaly.com.br

Medida Provisória da discórdia

A polêmica sobre a Medida Provisória (MP) 415, que proíbe a venda de bebidas alcoólicas em estabelecimentos localizados ao longo das rodovias federais, ganhou novos rumos após as declarações do secretário-executivo do Ministério da Justiça, Luiz Paulo Barreto Teles, durante o lançamento da Operação Semana Santa. Ele afirmou que "o governo será duro e não retrocederá um centímetro na lei".

A declaração vai na contra-mão do próprio chefe, o ministro da Justiça, Tarso Genro, que acenou com a possibilidade de realizar adequações na MP.

O governo tenta, desde 1º de fevereiro deste ano, fazer valer a MP por meio de fiscalizações

constantes nos estabelecimentos às margens das rodovias federais. Entidades, políticos e comerciantes acreditam que a MP não ataca diretamente o problema – as mortes no trânsito –, apenas desvia o foco. Para o presidente da Federação dos Caminhoneiros Autônomos do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, Éder Dal'Lago, a lei absurda e pune apenas os comerciantes e não quem ingere bebidas alcoólicas e dirige. "O governo não quer solução, apenas quer arrecadar com as multas. Estão castigando os comerciantes", afirma.

A bancada do PDT caxiense enviou um ofício aos deputados federais com sugestões de mudanças nas leis de trânsito, com penas mais severas. "A

MP não resolve o problema das mortes no trânsito. As pessoas vão continuar bebendo. Elas atravessam a rua, bebem e retornam à estrada. A questão é bem mais abrangente: há falta de educação, de consciência e de fiscalização", afirma o vereador pedetista Pedro Incerti.

A nova legislação também não agrada plenamente os governistas. Recentemente o deputado federal Pepe Vargas (PT) protocolou emenda propondo alteração na MP 415, liberando a comercialização em perímetros urbanos.

Na prática, ainda não são conhecidos os efeitos da MP. De acordo com o chefe da 5ª Delegacia da Polícia Rodoviária Federal (5ª PRF), Rodrigo Aver Pizzolatto, a lei trará benefícios em médio prazo: "A questão não fica restrita aos condutores. Nós temos atendido ocorrências de atropelamentos de pedestres embriagados."



Mais dois pontos de venda de GNV

Mais dois postos caxienses ingressaram no comércio de GNV: Posto Capoani e Posto Deltha, ambos associados do Sindipetro. Para preparar o quadro de funcionários desses revendedores, a Ipiranga realizou um curso em março. Na ocasião (foto) 13 pessoas participaram do processo de qualificação, que abordou temas como segurança e especificações do produto, entre outros.

A gente resolve.

COLETA, TRANSPORTE
E TRATAMENTO
DE RESÍDUOS INDUSTRIAIS
CAIXAS SEPARADORAS DE ÁGUA E ÓLEO

 (54) 3211.0836



Rua Matteo Gianella, 1161 - Caxias do Sul
www.desentupidoralider.com - sos@desentupidoralider.com

Diesel terá 3% de biodiesel

O setor de combustíveis entrará numa nova fase a partir de 1º de julho. Nesta data, o governo federal pretende aumentar de 2% para 3% a adição de biodiesel ao diesel. Com a nova determinação, o consumo no país deve ser de 1,2 bilhão de litros contra 840 milhões de litros de biodiesel utilizados atualmente.

As mudanças, segundo o Ministério das Minas e Energia, trarão uma redução na importação de petróleo. Além disso, haverá uma economia na balança

comercial deste ano de US\$ 700 milhões. Outros objetivos do governo são de favorecer o desenvolvimento da indústria de bens e serviços e diminuir a emissão de gases poluidores.

De acordo com o Palácio do Planalto, a produção brasileira já permite o acréscimo. Tanto que a intenção é ampliar ainda mais a mistura. Até 2010, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva pretende elevar o índice para 5%.

De acordo com dados do governo, 100 mil famílias de agri-

cultores atuam na produção de biodiesel. Aproximadamente 70% do novo combustível usado são provenientes da soja e o restante, da mamona, sebo bovino, girassol, entre outros. O programa entrou em funcionamento a partir de 1º de janeiro deste ano. Mais informações sobre o assunto podem ser obtidas no site www.biodiesel.gov.br/. Abaixo, confira também perguntas e respostas sobre o B2 (óleo diesel com mistura de 2% de biodiesel).



Revendedores da região avaliam produto

O novo produto chega com desconfiança nas bombas de alguns postos da Serra. No Posto Barracão, em Bento Gonçalves, a mistura tem causado transtornos para clientes do estabelecimento. Segundo o proprietário, Altair Casagrande, 43 anos, há casos de veículos que apresentaram resíduos nos filtros. "Tivemos de mandar até o nosso caminhão para manutenção. Encontramos um líquido pegajoso, provavelmente de gordura animal", opina Casagrande. O empresário destaca que esse problema pode recair diretamente nos revendedores: "Os consumidores não querem saber se o responsável pelo produto é o governo ou a distribuidora. Eles reclamam aqui no posto", destaca.

Além disso, Casagrande comenta que participou da 23ª Convenção Nacional TRR, de 12 a 16 de março deste ano, em Salvador (BA). Durante o encontro muitas pessoas fizeram relatos semelhantes.

O dono do Auto Posto Benvenuti, de Farroupilha, Marcos Egídio Benvenuti, acredita ser o preço o maior problema do biodiesel. Ele esteve em uma convenção da sua distribuidora, em Porto Alegre, onde os revendedores criticaram o produto. "Havia mais de 400 pessoas. A maioria não acredita que o programa dê certo. Por exemplo, o óleo de mamona, que pode ser utilizado para elaboração do biodiesel, é muito mais caro do que o diesel", questiona Benvenuti.

CONSULTORIA C. E. A. M. A.

Atendimento Personalizado na Sede do Posto, ou em seu escritório na Rua São Joaquim, nr.792, Sala 502 - Centro São LeopoldoRS CEP 93010-190
Fones: 51.3037.3224 e 51.9938.2731
E - mail: consultoriaceama@bol.com.br

CONSULTORIA EFICIENTE E VANTAJOSA PARA REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS

Estudo para Recuperação Financeira; Renovações Contratuais; Opções Concretas de Financiamentos Privilegiados; Modernizar; Análise Negocial e Comercial de Contratos a Celebrar/ Minutas; Implantação de GNV ou GNC; Diversificação; Conveniências: Melhorias Reais na Relação Posto e Distribuidora = Mais Lucros; Obter Mais e Melhores Margens, com Resultados Imediatos nas Vendas, nas Compras, nos Lucros Diários, Semanais e Mensais.

NEGOCIAÇÃO DE VÍNCULOS